

По-друге, всі названі індикатори досить повно представляють потенціал регіону в цілому, конкурентну привабливість, а отже, конкурентоспроможність визначеного регіону.

Таким чином, розглянуті підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону повинні враховуватися при розробці оптимальної комплексної оцінки. Тільки раціональне поєднання переваг розглянутих методів оцінки конкурентоспроможності регіону може дати позитивний результат і дозволити оцінювати конкурентоспроможність, співвідносити регіони один з одним і, як результат, розробляти програми забезпечення зростання конкурентоспроможності конкретного регіону.

1. Антонов В.В., Зайцева Л.М. Методика комплексної оцінки соціально-економічного розвитку області та її адміністративно-територіальних одиниць (на прикладі Дніпропетровської області). – Дніпропетровськ.: ДРІДУ НАДУ, 2004. – 36 с.

2. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.

3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.

4. Поляк Г.Б. Территориальные финансы. – М.: Вузовский учебник, 2003. – 478 с.

5. Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики. – М.: Экономика, 2003. – 172 с.

6. Чижов Л.П. Удосконалення розробки регіональних інвестиційних програм // Фінанси України. – 2000. – №9. – С.87-89.

Отримано 22.02.2006

УДК 330.368 : 347.27

В.М.РОМЕНСЬКА

Донецький державний інститут штучного інтелекту

ІПОТЕКА ЯК ВАРІАНТ „ЗАВУАЛЬОВАНИХ” НЕФОРМАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розглядається зміст іпотеки як варіанту економічних відносин, що виникають на ринку нерухомості з приводу задоволення нагальної потреби в забезпеченні житлом з боку населення і отримання прибутку з боку іпотечних гравців, досліджено природу цих відносин з точки зору наявності передумов формування “завуальованого” неформального простору економічної взаємодії.

Поняття іпотеки ("mortgages" – *англ.* позика на покупку житла) як застави на нерухоме майно (землю, виробничі або житлові будівлі) з метою отримання довготермінового кредиту, змістовне за суттю, і вимагає зосередження уваги на розгляді найбільш дискусійного питання сьогоденної іпотечної практики з суспільної точки зору – житлових будівель.

Економічні відносини, що виникають з приводу задоволення населенням потреби у житлі за рахунок кредитування під заставу з боку комерційного банку і цілої низки учасників ринку нерухомості факти-

чно пов'язані з отриманням гарантованих прибутків усіма гравцями за винятком самого населення. Такий стан речей потребує дослідження іпотеки як одного з варіантів формування підгрунття і реалізації неформальних економічних відносин, ознака неформальності яких має неявний характер, а отже є досить складною для виявлення.

Дослідження в напрямі з'ясування ознак неформальної економічної взаємодії макрорівня серед вітчизняних економістів проводили: А.Баланда, С.Коваленко, В.Мандибура, І.Петрова, О.Турчинов, О.Чаусовський та ін. Проте неформальна складова й досі залишається неявною, завуальованою в системі економіці, що уповільнює економічний розвиток, і тому потребує подальшого з'ясування загальних вихідних позицій, що можливе лише при визначенні її прояву на мікрорівні у випадку конкретної взаємодії. Іпотека виступає одним з найбільш репрезентативних варіантів.

Мета даної роботи є дослідження сучасної національної практики реалізації іпотеки з точки зору виявлення природи формування неформальної складової під час взаємодії основних гравців ринку нерухомості на засадах науково обґрунтованого причинно-наслідкового економічного аналізу.

Житло – соціально важливий товар першої необхідності, якого потребує кожна людина. Більш того кожен прагне до прийнятних умов проживання, а отже, зацікавлений в якості житлових умов. Останнє, у свою чергу вимагає вкладення коштів, що неможливе без заощадження частини отримуваних доходів, які в умовах постійних змін у державі досить нестійкі. Отже, виникає наріжна дилема: громадянин фактично, частіше навіть не усвідомлюючи, повинен обрати один із двох варіантів дій – вклад в банку або придбання нерухомості.

За таких умов індивід стає безмовним учасником ринку нерухомості, присутність якого зводиться лише до безособових дій в умовах заздалегідь готових варіантів. Інакше кажучи, кошти населення стають легким джерелом маніпулювання гравців ринку нерухомості, не винятковою є і позиція держави з цього приводу, яка полягає у створенні умов для розвитку іпотеки.

На перший погляд, зміст іпотеки дозволяє припустити, що вона створена виключно на користь громадян, як можливість наближення до омріяного рівня добробуту: власного житла, проте прискіпливий аналіз визначає корисливі інтереси, і як це не дивно, не суспільні. Наприклад, російський досвід “ефекту темних вікон”, пояснення – нерухомість належить спекулянтам. Насправді одним із можливих пояснень може бути відсутність фактичних власників і як наслідок перебування житлових приміщень на балансі забудовника, або банку, а зовсім

на боржника.

Опосередкована взаємодія варіативна за проявом. Як варіант – залучення коштів фінансових установ та приватних інвесторів до фондів фінансування будівництва з метою утворення інституту спільного інвестування на чолі із банківською установою, яка виконує координуючу роль.

Інший варіант – вступ до взаємодії на вторинному ринку Державної іпотечної установи з метою викупу застав у банку та їхнього подальшого випуску як майнових (житлових) облігацій на відкритий ринок.

Фактично обидва сценарії реалізації опосередкованої взаємодії є варіантами процесу трансформування неліквідних активів банку в ліквідні цінні папери шляхом реалізації на відкритому ринку, який вперше був застосований у США в 1970 р. Державною національною асоціацією іпотечного кредиту [1, с.419]. Цей процес має назву сек'юритизація. Тобто банк таким чином використовує позабалансове джерело формування фінансових ресурсів і ніби-то зводить нанівець залежність від балансових – депозитних – активів, отримуючи разом із тим чистий прибуток. Банку стають в нагоді боргові розписки, що формуються у пакети за однорідністю умов і створюють пули, які подібні за своєю суттю до облігацій (фіксований відсоток у визначений термін).

Якщо ж розглянути ситуацію на ринку нерухомості з позиції іншого учасника – будівельної компанії, то маємо непрозорість кошту рису вартості будівництва, який складається з індикативної собівартості і додаткових витрат. Першу складають ціна будматеріалів, земельної ділянки, заробітна плата будівельників, які змінюються у зв'язку зі збільшенням обсягу залежно від зміни ситуації на ринку.

Друга частина складається з офіційної (належні відрахування, страхування) і неофіційної (корупційна складова) частин. Лише кількість необхідних для оформлення процесу будівництва документів нараховує понад 200 шт. [2, с.67]. Така ситуація свідчить про навмисну зарегульованість ринку з метою реалізації корисливих інтересів.

Найбільш бюрократизований етап у будівельному бізнесі – отримання дозволу і надання земельної ділянки. Саме тут частка неформальних платежів найвища і так зване прискорення процесу оформлення дозвільних документів коштує 5% собівартості.

Очевидно, що іпотечна система виявляється достатньо розгалуженою, а становище ринку нерухомості невіпорядкованим з позицій цілеспрямованості і прозорості. Про це свідчать дані стосовно їх розвитку, подання яких залежить від сторони, що їх надає.

Тому протистояння продавців та покупців на ринку нерухомості є штучно створеним, адже покупці в особі населення не спроможні конкурувати з продавцями в сучасних умовах невідповідності темпів зростання доходів з вартістю житла. Така ситуація спостерігається як в національному, так і загальносвітовому вимірі. Як наслідок, у багатьох країнах вже зараз падає купівельна спроможність населення, яке вимушене всі доходи спрямовувати на погашення іпотечних кредитів. І це незважаючи на те, що зарубіжний досвід демонструє належність іпотечних організацій повністю чи частково державі, яка має активно впливати на ринок нерухомості виключно в суспільних інтересах.

З позиції банківської системи іпотека доволі прибуткове заняття, і не дуже ризиковане щодо втрати коштів. Адже неповернення кредитів складає лише 1%, а сам ринок нерухомості занадто перенасичений і має надмірну пропозицію, що може спричинити зниження ціни.

З позиції забудовників відносини іпотеки прийнятні, а банки як контрагенти працюють фактично у віртуальному просторі і мають за головну проблему незабезпеченість ліквідності, внаслідок чого є доволі ризикованими установами.

Цікавою є інформація і про так звані знижки на нерухомість в інтервалі 10-20%, притаманні здебільше лише вторинному ринку нерухомості, особливо в умовах, коли ціни стрімко злітають як мінімум у двічі [3, с.32].

Не менш цікавою є позиція стосовно орієнтації на так званий домінуючий сегмент солідних покупців, і це в той час, коли в країні відношення рівня життя становить майже один до п'ятдесяти, а переважну кількість населення складають середньостатистичні громадяни, які розраховують і здатні дозволити сьогодні лише якісне малогабаритне житло.

Тому й наявна ситуація дефіциту пропозиції і завищення попиту, які нібито формують у будівельних компаній причину для підйому цін, немов би компанії не знають реального попиту з боку населення і виробляють продукт, який заманеться, для себе.

На ринку нараховується біля 200 забудовників, кількість яких за останні три роки зросла в десять разів, чого не можна сказати про обсяг будівництва, який залишився незмінним. Тому не дивно, що прибутковість – 50-200%, коли ціна продажу як мінімум перевищує вдвічі собівартість. Тим часом насичення попиту продовжує залишатися незадовільним. Лише в м. Києві для задоволення попиту на нове житло необхідно запровадити в експлуатацію біля двох мільйонів квадратних метрів щорічно протягом двадцяти років [4, с.62]. Маємо наступне підтвердження неформальних засад існування будівельних компаній,

які звісно не абстрагуються від інших учасників, а перебувають з ними у безпосередньому взаємозв'язку.

Умови кредитування враховують розмір первісного внеску, відсоткову ставку за кредитом, термін надання кредиту, як свідчить практика, не виключають можливості зміни цих показників, внаслідок чого громадяни не зможуть розрахуватися за кредити, і основна категорія покупців буде змушена зменшити свою частку на ринку майже в кілька разів. Отже, економічні закони, хоч і специфічно, все ж таки діють в системі іпотеки.

Незважаючи на той факт, що навколо іпотечної практики точаться кількісні дискусії, які стосуються переважно впливу держави на ринок іпотечного кредитування, або доцільності його організації, іпотека поширюється і набирає обертів, хоч і не таких значних, як, наприклад, 15-150% у зарубіжній практиці проти 2-3% іпотечних кредитів у кредитних портфелях вітчизняних банків [5].

Практично в кожній країні світу наявні спеціальні іпотечні програми і певні іпотечні підприємства. Наприклад, у країнах Євросоюзу базова ставка на іпотеку становить 6-10%, є спеціальні молодіжні програми, програми регіонального розвитку зі ставкою в 3-5% [6]. Загалом модель іпотечного кредитування залежить від підтримки державного і/або приватного капіталу, як в Америці чи Європі.

Ринок нерухомості має дворівневу структуру і враховує первинний та вторинний ринок нерухомості, основними гравцями якого виступають:

- банки, які можуть акумулювати депозитні кошти, кошти приватних інвесторів;
- забудовники, підрядники, будівельні компанії;
- державні іпотечні організації;
- органи державного регулювання;
- населення.

Загальна мета всіх учасників ринку нерухомості – формування параметрів процесу ціноутворення за рахунок активної гри з приводу задоволення власних інтересів.

Небезпідставним є застереження зарубіжних будівельних ринків стосовно можливої кризи. Як прогнозують аналітики ряду західних інвестиційних компаній, світовий ринок нерухомості завершив десятирічний період розвитку і зростання цін, тому має бути готовий до спаду.

До чорного списку за рівнем швидкості зростання вартості житла журналу Economist потрапили Нова Зеландія, Австралія, Іспанія,

Франція, Італія, Ірландія. Криза на ринку нерухомості найбільш імовірна найближчі 2-3 роки в Іспанії, Англії, Голландії, Австралії, Ірландії, Нової Зеландії, США, що пов'язано із завершення десятирічного періоду розвитку ринку нерухомості. Ці ризики притаманні й Україні, тому не слід забувати досвід 1998 р., коли падіння курсу гривні зумовило зниження цін на нерухомість (майже в два рази).

Першочерговим джерелом загроз є залучення банками короткострокових ресурсів під довгострокові кредити, що створює розрив терміновості по активам і зобов'язанням. Максимальний розмір кредиту від вартості квартири, який визначається як з обмеженням, так і без нього, становить 85-95%, термін кредиту – 21 рік, розмір платежів від суми доходу щомісяця складає 75%, а середня сума кредиту – 250 тис. грн. [7]

Загалом на вітчизняному ринку нерухомості можна відокремити чотири категорії нерухомості, які різняться специфікою наповнення: елітне, історичне житло, житло, що перебувало у використанні і не-престижне житло.

Під час будівництва зміни можуть торкнутися ціни квадратного метру, площі об'єкта фінансування згідно з угодою, терміну виконання зобов'язань, що в умовах правового вакууму сфери регулювання відносин інвестора і забудовника змушує інвестора зазнавати збитків.

Так, в умовах заморожування будівництва інвестор може розраховувати лише на повернення вкладених коштів за їх поточною вартістю без компенсації втраченого інвестиційного доходу, інфляційного зниження вартості грошей.

У нагоді стає інструментарій мінімізації ризику несвочасного завершення будівництва шляхом проведення ретельного передбаченого аналізу при виборі будівельної компанії з метою визначення ліміту можливого будівництва: обсягу можливих кредитів клієнтам будівельної компанії, частки фінансування на один об'єкт. Також корисним стає і періодичний моніторинг фінансового стану компанії-партнера на предмет перегляду ліміту (зменшення або збільшення).

Інститути спільного інвестування (ICI) у сфері інвестування будівництва житла оцінюються як засади акумулювання в активах значних коштів з різних джерел (від населення до стратегічних інвесторів); звільнення від податку на прибуток [8]. Остання перспектива особлива цікава тим, хто займається будівництвом житла з метою наступного продажу на постійній основі, бо заощадження зекономлених на оподаткуванні коштів дозволяє значно збільшити інвестиції в реалізацію нових проектів.

Подібне розширення можливості для створення капіталу робить

економічне життя не зрозумілим, заплутує його [9, с.225] і зайвий раз підкреслює наявність простору для неформальної взаємодії у сфері реалізації відносин іпотеки. Банківські установи займаються освоєнням певного сегмента ринку і використовують його як інструмент для отримання основного прибутку, у вигляді відсотків, і додаткового прибутку за посередницькі й організаційні послуги.

Керуючі банки вдало використовують можливість відкривати розрахункові рахунки фондів і залучати значний обсяг коштів, які частіше використовуються у власних інтересах як вільні, не вхідні в оперативний резерв фонду кошти, що тимчасово не перераховані забудовнику для фінансування будівельних робіт, тобто за таких умов банк фактично повністю здатний контролювати діяльність забудовника.

Навіть рахунки забудовника, підрядників і субпідрядників, які будують об'єкти для фонду, мають бути розміщені в банку. Тому є можливість не лише керувати ресурсами, а й диктувати умови всім учасникам, навіть довірителям, в інтересах яких згідно з первісним визначенням банк має здійснювати свою діяльність. За таких умов найефективнішим і беззаперечним лідером у сфері легальної власності є банк, здатний надати додаткову вартість капіталу в умовах керованого їм же середовища відносин із приводу нерухомості.

Цікавий підхід до аналізу подібної ситуації пропонує спеціаліст з дослідження корупції С'юзен Роуз-Екерман, яка доводить, що "попит на цемент є попередженням..." [10, с.32], тобто будівельна сфера є одним з активних секторів корупційного поля, а отже, створює невизначений простір для неформальних відносин.

Багато проектів із будівництва погано організовані, ціни об'єктів неймовірно завищені, значні витрати мало себе виправдовують, внаслідок низькоякісного виконання чи непомірного боргового тягаря. Не поліпшує ситуації характер процесу надання кредитів і встановлення процентної ставки поряд з можливістю отримання доступу до кредитних ресурсів, в умовах ризикованості банківських позичок, обсяг яких зафіксований пропозицією.

Першопричина створення умов імовірності – двозначність і непослідовність положень законодавства, які фактично уможливають маневрування з метою отримання ренти, замість чіткого визначення правил іпотечної гри. І за таких умов, коли час нараховує гроші, затримка у проходженні коштів принаймні на годину створює додану вартість, яку заробляє банківська установа в умовах відсутності елементарних комерційних принципів.

Не краще становище відрізняє й корумпованість органів управління будівництвом поруч з надмірними положеннями і регулюванням,

податковими стягненнями, розподілом дефіцитних ресурсів проекти виявляються капіталомісткими і зовсім не пов'язаними з економічним розвитком суспільства і його потребами, протиставляють чисті корисливі переваги чистим соціальним прибуткам.

Дослідження відносин іпотеки демонструє наявність неформальної природи іпотечної практики, яка порушує критерії довготривалості і надійності, формує орієнтацію на короткий термін, вразливість і невпевненість іпотечних гравців, що полягає в завищеній ціні товару і послуг, які виявляються недоступні для пересічних громадян. Внаслідок цього потерпає загальний рівень життя населення, яке виявляється соціально незабезпеченим, а відносини іпотеки не тільки не вирішують це питання, а навпаки лише поглиблюють формуючи умовну двосторонню монополію на ринку нерухомості: з одного боку, ринок житла, іншого – ринок житлових послуг.

Доцільно в цих умовах обмежити граничну рентабельність здійснюваних операцій і спростити механізм взаємодії учасників, що звужить простір виникнення неформальних відносин в іпотеці.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку мають бути пов'язані з формуванням поля відкритості здійснюваних процедур іпотеки і звісно запобігання корупції, що дозволить активізувати доступність житла для переважної кількості населення і реалізувати державі покладене на неї зобов'язання стосовно забезпечення громадян достойним житлом, яке здатне сприяти покращенню демографічної ситуації і забезпечити стабільність у суспільстві, що відіб'ється на економічному розвитку держави.

1. Загородній А.Г. Финансовый словарь. – 2-е вид., виправ. та доп. / А.Г.Загородній, Г.Л.Вознюк, Т.С.Смовженко. – Л.: Центр Європи, 1997. – 576 с.

2. Сладкая П. Как строят Киев // Контракты. – 2005. – №52. – С.66-67.

3. Осипова Л. Рынок жилья обвалился? // Деловая столица. – 2005. – №51. – С.1, 32.

4. Сладкая П., Кирилов С. Квартирный ответ // Контракты. – 2005. – №52. – С.62-64.

5. Тимченко Е. Новосёлам приготовиться // Власть денег. – 2005. – №50. – С.70.

6. Таценко А. Кредит на квартиру вдвое дешевле // Мир денег. – 2005. – №10. – С.22-25.

7. Соловчук Л. Регионы просят жилья // Контракты. – 2005. – № 51. – С. 46-47.

8. Прошута В. Сотрудничество застройщиков и инвесторов приобретает новые формы // Деловая неделя. – 2004. – № 37. – С.4.

9. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире: Пер. с англ. – М., 2004. – 272 с.

10. Роуз-Екерман С. Корупція та урядування. Причини, наслідки та зміни: Пер. з англ. С.Кокізіук, Р.Ткачук. – К.: К.І.С., 2004. – 296 с.

Отримано 06.02.2006